

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

“Vendita Ex-Works? Nessun rischio di perdere il controllo delle proprie vendite”

Nicola Capuzzo · Tuesday, March 9th, 2021

Tra il mondo industriale (o commerciale) e il comparto della logistica appare evidente che regnino incomprensione o quantomeno visioni opposte.

A 24 ore di distanza dall'appello di Silvia Moretto, presidente di Fedespediti, che ha cercato di persuadere e spiegare al mondo dell'industria e del commercio quanto sia strategico e importante mantenere un controllo diretto sulla logistica delle proprie merci, i destinatari di questo messaggio rispondono che loro la pensano esattamente al contrario.

Nel rapporto “Corridoi ed efficienza logistica dei territori” (edizione 2021) appena elaborato e presentato da Contship Italia e Srm viene infatti evidenziata la necessità di una riflessione strategica sul fatto che i processi di logistica e trasporto siano considerati un ‘costo’ e non un ‘valore’ per la competitività del prodotto stesso. Si è chiesto a tali imprese (un campione di 400 aziende del Nord Italia, *ndr*) se percepiscono un rischio di perdere il controllo del buon fine delle proprie vendite. Ne è emerso che il 90% considera il rischio basso, irrilevante o addirittura assente”. Ecco dunque, mostrato in tutta la sua semplicità, il ‘peccato originale’ per cui nel nostro paese continua a crescere l'utilizzo della resa di vendita Ex-works in export e l'aspetto sul quale il mondo dei trasporti e della logistica devono concentrare i loro sforzi per generare un drastico cambiamento culturale.

Della resa Ex works nel caso delle esportazioni ne fa uso il 79% delle imprese intervistate (il 67% nell'indagine del 2019, “quindi possiamo dire che le imprese italiane tendono a cedere totalmente i costi e i rischi del trasporto al compratore” spiega il rapporto.

Ex works è il termine contrattuale meno impegnativo e meno costoso per il venditore. Il venditore non è tenuto ad occuparsi del carico delle merci nel vettore scelto dal compratore e non è tenuto nemmeno a sostenere i costi per lo sdoganamento all'esportazione. Il rischio di perimento della merce incombe totalmente sul compratore fin dalla presa in carico. Il venditore adempie alle sue obbligazioni semplicemente mettendo la merce, imballata, a disposizione del compratore nel luogo indicato (generalmente la propria fabbrica e/o magazzino). Al suddetto 79% si aggiunge un 3% di imprese che ricorre alla resa Foob (Free On Board), in calo rispetto all'11% del 2019. Con questa resa si stabilisce che sono a carico del venditore i rischi collegati al collocamento della merce a bordo della nave al porto di partenza come pure tutte le relative spese. Il compratore, invece, si

assume gli oneri e i rischi relativi al trasporto della merce una volta che questa è stata collocata sulla nave. Pertanto, un buon 81% si assume costi e rischi logistici non oltre l'imbarco della merce. Alcune differenze emergono a livello regionale: l'Ex works risulta essere la resa maggiormente utilizzata dall'84% delle imprese in Emilia Romagna e del Veneto, mentre è utilizzata dal 70% in Lombardia.

Per le importazioni, la percentuale di imprese italiane che acquista in Ex works (e che quindi si assumono costi e responsabilità del trasporto) è più bassa (il 46%) rispetto a quanto abbiamo visto per l'export. Considerato l'ampio utilizzo di questi termini di vendita, gli autori del rapporto hanno deciso di chiedere alle imprese le motivazioni sottostanti tale scelta. La risposta è molto chiara, con il 55% (in calo rispetto al 62% del 2019) delle imprese che dichiara di considerarlo un modo efficace di "mantenere basso il prezzo", evitando in questo modo di integrare nell'offerta i costi di trasporto a destinazione. Alta anche la percentuale di imprese (43%, dal 62% del 2019) che utilizza l'Ex works in export, in quanto è un modo di trasferire all'acquirente i rischi connessi al trasporto della merce.

Queste le considerazioni finali da parte degli autori della ricerca: "È importante in conclusione sottolineare che questa decisione non impatta solo nel breve periodo, ma anche nel lungo periodo: così come evidenziato dai principali operatori logistici e dalle associazioni di settore, in questo modo non solo si riducono le entrate economiche per le imprese logistiche locali, ma se ne limita anche la capacità di crescere, espandendo il giro d'affari e migliorando l'efficienza operativa, attraverso il miglioramento dei processi organizzativi e una crescente specializzazione, fattori indispensabili per garantire un servizio di trasporto affidabile, anche in tempi di crisi e lockdown".

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Tuesday, March 9th, 2021 at 5:45 pm and is filed under [Spedizioni](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.